

Картер Смит

**СТАРТАП НА 100%  
20 ТЕЗИСОВ УСПЕХА  
БИЗНЕСА**

**Прокачай мышление миллионера!**

**Картер Смит**  
**Стартап на 100% 20 тезисов**  
**успеха бизнеса. Прокачай**  
**мышление миллионера!**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=42130170](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42130170)*  
*ISBN 9785449653697*

**Аннотация**

Эта книга не о том, что Вам надо экономить. Эта книга о том, как Вам иметь столько денег, чтобы не пришлось экономить никогда. Стартап на 100% – это системный тренинг о вере. Это книга, в которой очень мало информации и много действий. Ваших действий. Эта книга окупит себя в первый же день, с первых же активных действий. А всё, что дальше, – только ваша заслуга. Получите дополнительно несколько миллионов и забудьте о том, что такое экономия!

# Содержание

ПОЗДРАВЛЕНИЕ	6
НЕВЕРНОЕ НАЧАЛО	7
НЕВЕРНЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ	8
И ПОЧЕМУ ТО БИЗНЕСМЕН	9
НОВОЯВЛЕННЫЙ ПРЕДСТАВЛЯЕТ...	
НЕ НАДО ГОЛОВНОЙ БОЛИ!	11
ПРОСНИТЕСЬ!	12
КАКОЙ ВЫХОД	13
ЕДИНСТВЕННАЯ ПРИЧИНА ПОЧЕМУ ВАМ	14
НУЖЕН РАБОТНИК	
ВАС ЖЕ ВСЕ РАВНО НЕНАВИДЯТ	15
ЗАСТАВЬТЕ РАБОТНИКОВ РАБОТАТЬ	16
НАБЕРИТЕ ПРОДАЖНИКОВ	17
ТЕКУЧКА НЕИЗБЕЖНА	18
НАДО кое-как	19
КАК РАБОТАТЬ ЭФФЕКТИВНО?	21
НЕ ДАЙТЕ ВОЗМОЖНОСТИ НЕ РАБОТАТЬ	25
НЕ ДАВАЙТЕ ВОЗМОЖНОСТИ ВЫПОЛНЯТЬ	28
РАБОТУ НЕКАЧЕСТВЕННО	
СОЗДАЙТЕ АЛГОРИТМ ДЛЯ КАЖДОГО	30
ИЗ ПРОДАВЦОВ ИЛИ ДРУГИХ	
РАБОТНИКОВ	
ТЩАТЕЛЬНО ОТБИРАЙТЕ КАДРЫ	32

ТОТАЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ	33
СКРИПТЫ	34
ПРОПИШИТЕ ВСЁ	35
ТРЕБУЙТЕ ИСПОЛНЕНИЯ	36
НАБИРАЙТЕ ТЕХ КОМУ СТРАШНО БЕЗ РАБОТЫ	37
НЕ ПЕРЕВОСПИТЫВАЙТЕ	38
НЕ ПОВЫШАЙТЕ УРОВЕНЬ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ	39
НЕ НРАВИТСЯ – УВОЛИЛИ И НАБИРАЙТЕ	40
41	
АКТИВНО ТЕСТИРУЙТЕ НОВЫЕ АЛГОРИТМЫ	42
ВСЕГДА СТРЕМИТЕСЬ К ПРИБЫЛИ	43
ЧТО ПРИНЕСЕТ МНЕ ДЕНЬГИ СЕГОДНЯ?	44
НЕВЕРОЯТНО МНОГО УСПЕХА – ЭТО ВНЕДРЕНИЕ	45
Это надо уже сегодня! Замотивируй себя на успех!	52
ПРАКТИКА	60
Выполняй задания четко. И безоговорочно.	61
И твоя жизнь наполнится деньгами. Храни задание втайне	
Конец ознакомительного фрагмента.	75

**Стартап на 100% 20  
тезисов успеха бизнеса  
Прокачай мышление  
миллионера!**

**Картер Смит**

© Картер Смит, 2019

ISBN 978-5-4496-5369-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

# ПОЗДРАВЛЕНИЕ

Моё поздравление, друг! Ты приобрел возможно, самое лучшее вложение средств в мою книгу!

Она о том, как стать богатым с нуля.

Честно. Всё очень просто.

Коротко и просто. Выполняй задания и следуй рекомендациям. И всё получится.

Другие книги пишут по 1000 страниц макулатуры. Сожги их. Они бесполезны. Информации полно и в интернете.

Ее (инфы) слишком много. Ты ж не хочешь стать богатым через 1000лет когда все это прочитаешь?

Здесь все просто. Не запутаешься.

# НЕВЕРНОЕ НАЧАЛО

## ВЛОЖЕНИЯ

Большинство дельцов начинает все неверно.

Вкладывают деньги.

Типа инвестируют.

Типа приобретают предприятия.

И всё теряют. Все деньги. Всё что вложили.

# НЕВЕРНЫЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ

Чаще всего какое представление у нашего человека – дескать куплю офис – читай арендую...

Сделаю хороший ремонт найму секретаршу.

И офис – бе-ле-нь-кий – чис-тень-кий...

И все работники довольны и его на руках носят.

Потому что оборудование НОВОЕ и ДОРОГОЕ.

Потому что Все Красиво...

Это глупость. Единственное что вы должны делать – получать прибыль.

# **И ПОЧЕМУ ТО БИЗНЕСМЕН НОВОЯВЛЕННЫЙ ПРЕДСТАВЛЯЕТ...**

...что все работники будут очень рады тому что у него работают.

Но это – неправда.

Потому что никто рад не будет.

Вас будут считать гандоном и гадом.

Вы – враг работников. Вы начальник.

И они будут против вас.

**НИКОГДА НЕ БУДУТ ЗА**

И будут воровать у вас за спиной.

Ваши деньги.

Ваше время за которое вы им заплатили вашими деньга-

ми...

...то есть опять же... ваши деньги.

# **НЕ НАДО ГОЛОВНОЙ БОЛИ!**

Запомните – если вы мечтаете создать типа удобное предприятие... и надеетесь на честность и типа собственническое мышление у ваших работников то ничего кроме головной боли у вас не будет.

# ПРОСНИТЕСЬ!

Никакого собственнического мышления.

У них не будет.

Будут вас ненавидеть только за то что вы – начальник.

Только за то что вы заставляете их работать.

Им бы получать деньги и ничего не делать.

А тут вы – мешаете.

Гандон.

# КАКОЙ ВЫХОД

**Смиритесь что вы гандон.**

Вас все равно будут ненавидеть.

Потому что рабы.

Ненависти полны.

Они вас будут ненавидеть.

Смиритесь. И требуйте от работников то то они должны  
отдать вам.

Денег.

# ЕДИНСТВЕННАЯ ПРИЧИНА ПОЧЕМУ ВАМ НУЖЕН РАБОТНИК

Это деньги которые вам может принести работник.

Каким бы хорошим вы ни были и чем лучше тем хуже для вас.

Требуйте отдачи.

Требуйте денег!

Не бойтесь быть мудаком.

Будьте мудаком ибо Надо быть мудаком.

В делах надо быть ащким мудаком.

# **ВАС ЖЕ ВСЕ РАВНО НЕНАВИДЯТ**

Так может быть вы за то хоть что то получите?

– Может стоит раз вы мудака

Зарабатывать как

Мудака – неприлично много.

# **ЗАСТАВЬТЕ РАБОТНИКОВ РАБОТАТЬ**

Не вбрасывайте деньги в корпоративный стиль.

Не вкладывайтесь в новое оборудование.

В стойку ресепшн.

В кожаные кресла.

Не зарывайте ваши деньги в дорогостоящее оборудование на первом этапе особенно если опыта нету.

# НАБЕРИТЕ ПРОДАЖНИКОВ

Требуйте результат.

И постоянно гоните – фильтруйте – набирайте новых людей в команду потому что

# ТЕКУЧКА НЕИЗБЕЖНА

Текучка нормальна.

Хаос – нормален.

ТОГДА И ТОЛЬКО ТОГДА ВЫ БУДЕТЕ ПОЛУЧАТЬ  
ДОХОД

Не надо делать КРАСИВО.

# НАДО кое-как

Но с откликом – с возвратом инвестиций.

Идеально – если вы ничего не вкладываете при открытии предприятия.

Именно и только в том случае вы сможете уйти в прибыль сразу же.

Отыщите единомышленников и, в процессе соревновательности, достигайте ещё больших итогов.

Не бойтесь говорить о личных целях на публике. Наоборот, у вас еще больше возрастет

мотивация годиться к личной цели и делаться успешнее и счастливее.

Для большего числа важной заслугой числятся методы. Это ещё довольно отлично, так как получая вещественное

вознаграждение, вы сможете отменно сделать чем какого-нибудь иного собственную жизнь и благоденствие собственных ближайших.

А это ведет к моральному убожеству.

# КАК РАБОТАТЬ ЭФФЕКТИВНО?

Люди на рабочем месте делают все что угодно.

Делают 3 дела сразу.

Делают 4 дела сразу.

Делают 10 дел сразу.

И ничего не успевают.

А все почему?

Да потому что в в действительности, они не делают ни одного дела.

Да. Подобно мухам, они копошатся в навозе.

Да. Бумажки переключивают.

И да. Что то обсуждают.

Но – они не делают самого главного и по большей части это относится к продавцам.

Продавцы и работники так называемого интеллектуально-го

труда должны продавать либо обслуживать клиента.

И заниматься этим не время от времени а постоянно.

То есть перманентно.

Продавцы должны абсолютно постоянно продавать.

Большинство продавцов в рабочее время планируют.

Хрен их знает что они там планируют – но они не продают а планируют.

И в общем то... ничего страшного.

Только вот заработную плату вы им за что платите?

За то что они занимаются своей работой – то есть продают.

Продавец должен постоянно закрывать сделки.

То есть предлагать людям совершить что?

Совершить покупку.

Сделать вложение.

Приобрести что то.

Купить.

Обрести и сделать все что с этим связано.

По логике вещей все это должно бы закончиться чем?

Правильно – переводом энной суммы средств на счет вашей компании.

Потому что совершена продажа!

Но большинство продавцов продаж не делают.

Потому что им лень.

Вы конечно знаете, что им следует продавать и что таким образом они будут зарабатывать больше денег.

Но они не продают.

ВЫ КОНЕЧНО ЖЕ ЗНАЕТЕ ЧТО ОНИ НЕ ТУПОРЫ-  
ЛЫЕ БАРАНЫ И ПОНИМАЮТ ЧТО ТОЛЬКО ПРОДАЖИ  
СДЕЛАЮТ ИХ БОГАЧЕ

Да.

Они это и правда понимают.

Но все равно не продают!

Оставьте продавцов без надсмотрщика и они будут зани-  
маться чем угодно вот только не продажами.

Они будут заниматься планированием продаж.

Обсуждением продаж.

Осуждением обсуждения продаж.

Осуждением Осуждения обсуждения продаж...

...но не продажами.

# НЕ ДАЙТЕ ВОЗМОЖНОСТИ НЕ РАБОТАТЬ

Должен быть строгий алгоритм продаж.

Чтобы выходя на работу... .. утром днем и даже ночью  
каждый работник повторял его.

Чтобы знал его наизусть.

За незнание штраф.

Предупредите и заставьте выучить алгоритм действий  
продавца.

Любой работник – это быдло.

Я быдло.

Вы быдло.

Мы все быдло в какой то степени.

И мы все в какой то степени ленны.

Однако работник по природе своей еще более ленив ем  
вы или я.

Потому что иначе...

...он был бы на вашем месте а не наоборот.

Это совершенно нормально.

Ленность и нежелание брать на себя ответственность – это  
нормально.

Лишь некоторые работники понимают что самое ценное  
в их работе – это опыт... и что только ради ОПЫТА работы  
им стоит работать. Даже бесплатно или за мизерную оплату.

Большинство же стараются этого опыта ИЗБЕЖАТЬ.

Наработать поменьше.

Поменьше устать.

Да они утсают больше пытаясь отлынуть от работы чем  
если бы выполняли ее качественно.

Вам надо снять с них эту тяжкую ношу.

# НЕ ДАВАЙТЕ ВОЗМОЖНОСТИ ВЫПОЛНЯТЬ РАБОТУ НЕКАЧЕСТВЕННО

Поставьте видеореамеры везде.

Сделайте так чтобы каждое слово которое продавец говорит клиенту было строго выверено и чтобы у вас при помощи ли какой записи или еще чего то...

была возможность проверить что да.

Все именно так как надо и никак не иначе.

Именно как надо!

Проверяйте при помощи камер что они работают.

Контролируйте качество работы ваших сотрудников на всех участках.

Они же вам потом спасибо и скажут.

Хотя вру.

Н е скажут.

Будет считать вас мудаком.

Правда же в том что они вас и сейчас считают мудаком но при этом мучаются от того что они не работаают достаточно хорошо и пытаются много не работать.

Кроме того они мучаются от совести.

Спасиите их от этого.

# СОЗДАЙТЕ АЛГОРИТМ ДЛЯ КАЖДОГО ИЗ ПРОДАВЦОВ ИЛИ ДРУГИХ РАБОТНИКОВ

Заставьте строго ему следовать.

Не отступая ни на шаг.

И следите за выполнением.

Определите в чем соль того или иного работника – зачем тот или иной человек на том или ином месте нужен?

В чем его задача?

Главная – единственная задача.

Грузчик – грузит.

Продавец – продавать.

Сварщик – варить.

Образно.

И пусть они делают именно это.

Нагрузите. Особенно продавцов.

Работой. Чтобы они много работали.

Следует сделать так чтобы работа шла в определенном темпе.

Не надо чтобы люди бегали.

Нет.

Этого не требуется. Главное – темп.

Выверенный и проверенный временем темп – с какой скоростью лучше всего чтобы ваши сотрудники выполняли ту или иную работу. Вот пусть и выполняют.

# **ТЩАТЕЛЬНО ОТБИРАЙТЕ КАДРЫ**

Да. Многие скажут что не новость. Но многие кадровики не уделяют должного внимания отбору кадров.

Уделяйте. Потому как по-настоящему дисциплинированные люди чаще всего не нуждаются в масштабном контроле.

# ТОТАЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ

И даже в том редком случае когда вы отобрали уникальных – дисциплинированных сотрудников, Вам лучше всего поставить везде камеры.

Включить аудио-видео-запись. Потому как большинство сотрудников отступают от тех скриптов которые им пишутся на предприятии.

# СКРИПТЫ

По поводу скриптов: на предприятии абсолютно всё должно быть измерено и по максимуму реламентировано.

На выполнение любых действий надо отводить строго определенное время.

Проверять промежуточные результаты.

Каждый звонок. Каждое здравствуйте. И улыбка. И рукопожатие – всё должно быть прописано до мелочей.

# ПРОПИШИТЕ ВСЁ

Пропишите и не поленитесь абсолютно всё – от внешнего вида – до зрительного контакта и прочее прочее. Потому что вашему работнику может быть совершенно невомек что нужен глазной контакт и прочее.

# ТРЕБУЙТЕ ИСПОЛНЕНИЯ

Если работник согласился на ваши условия – то требуйте от него исполнения условий договора. Если прописан зрительный контакт с каждым покупателем – требуйте его.

## ШТРАФУЙТЕ

При несоблюдении договора – штрафуйте. Сделайте так, чтобы штрафы были неизбежны.

Если работник опоздал – штрафуйте. Если не исполнил скрипт – штрафуйте.

# НАБИРАЙТЕ ТЕХ КОМУ СТРАШНО БЕЗ РАБОТЫ

Не надо набирать людей которые и без работы проживут. Тех кто не будет «вкалывать» до седьмого пота.

Набирайте на работу только тех кто готов делать работу. Постоянную трудную и тяжёлую работу.

Обычно славятся тем гастарбайтеры. Набирайте их.

Потому что проще работать с ними чем с теми кто не хочет работать.

# НЕ ПЕРЕВОСПИТЫВАЙТЕ

Очень часто владельцы предприятий воспитывают работников.

Вам не надо так делать. Лишнее. Просто берите тех кто должен работать. Кто привык вкалывать до седьмого пота.

Как правило такие и обучаются легко.

# НЕ ПОВЫШАЙТЕ УРОВЕНЬ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Очень много случаев когда пвышают заработную плату необоснованно.

Не думайте что если увеличите оплату труда – работники будут лучше работать.

Иногда даже хуже работать будут.

# **НЕ ПРАВИТСЯ – УВОЛИЛИ**

Создайте такие условия в рамках ТК РФ чтобы можно было уволить любого сотрудника в соответствии с законом просто потому что не понравился.

Просто потому что нет настроения.

Увольняйте чаще.

# И НАБИРАЙТЕ

Набирая – устраивайте максимальный отбор. Чтобы к вам стремились попасть.

А попасть было бы нелегко. А сложно.

Не надо делать всё легко.

## РЕКЛАМА РАБОЧИХ МЕСТ

Вкладывайте деньги в рекламу рабочих мест. Активно набирайте сотрудников.

Приведите систему к максимальному взаимозамещению.

# АКТИВНО ТЕСТИРУЙТЕ НОВЫЕ АЛГОРИТМЫ

Постоянно тестируйте алгоритмы работы.

Каждую неделю интересуйтесь – а что повысит мою прибыль?

Как владельца компании имеется в виду.

И измеряйте результаты.

Если вы не измеряете результаты – получаться будет плохо.

Всегда и все измеряйте и делайте только то что приносит вам прибыль.

# **ВСЕГДА СТРЕМИТЕСЬ К ПРИБЫЛИ**

Как только ваше предприятие зачахнет – его покинут все сотрудники. Останетесь только вы а потому только вы должны иметь все с вашего предприятия.

Забудьте о том что дескать есть какая то социальная справедливость ее нету.

Потому что вы всем отвечаете а они ничем.

А ваше предприятие будет прибыльным только тогда когда будут деньги.

# **ЧТО ПРИНЕСЕТ МНЕ ДЕНЬГИ СЕГОДНЯ?**

Задавайтесь этим вопросом – только он есть единственное решение всех проблем на вашем предприятии.

Каждый день при этом ответ может быть разным.

# НЕВЕРОЯТНО МНОГО УСПЕХА – ЭТО ВНЕДРЕНИЕ

Если ты просто прочитал то что я тебе рассказал тут – что ж... это хорошо.

Чемпиона отличает внедрение.

Всё в этом мире очень легко.

Но внедрение и Действие – это все 200% успеха.

## БЕЗ ВНЕДРЕНИЯ НЕ БУДЕТ НИЧЕГО

У тебя готовые технологии на руках – а есть возможность получить еще и полную систему действий – «велосипед» – только педали крути – деньги сами пойдут – но ты должен крутить педали.

p.s. крути педали – применяй это на практике и результаты не заставят себя ждать – в любом случае – пиши мне на почту.

Так ты сможешь иметь гораздо больше денег имея на ру-

ках систему действий и пользуясь ей по моей методике.

Для другихих популярность и признание принципино важнее, чем вещественная выгода.

Нет чем какого-нибудь иного награды, чем знать, что твои награды приносят людям колоссальную пользу.

Начинайте кое-какое численность целей в одно и ещё время. Бывает, что переключаясь с 1-го на другой,

безусловно вероятно найти самое верное заточение для качественного результата.

Достаточно принципино тренировать свое мертвое мертвое тело, мозг и душу.

Пробежки, физические упражнения, роль в спортивной жизни коллектива- все только лишь только лишь только только лишь только на пользу.

Гуляйте на бодреньком воздухе, просвежайте личные мозги. к примеру как им животрепещуще необходим воздух.

Для развития мозга большое количество еще всевозможных курсов, решения закономерных задач, кроссвордов,

роль в конференциях, семинарах и т. п.

Становление души- это дееспособность обожать все кругом, работать во благо себя и оказавшегося вокруг нас мира.

Чистосердечно помогайте тем, кто в этот момент потускнел личный глянец ориентиры в жизни, занимайтесь благотворительностью,

восторгайтесь великолепными творениями классиков, смотрите красотой нашей природы, будьте рады сами и

потрудитесь осчастливить хоть кого-либо еще. Помните: «Душа должна работать

И денек и ночь, и денек, и ночь!»

Мотивируя себя на успешность, изучайте опыт великих людей, которые добились всего сами

путем ежедневного труда. Учитесь у них, восторгайтесь их усердием и упорством. Читайте их цитаты

и конспектируйте для себя умные изречения. Все складывайте в копилку, обязательно пригодится в жизни.

Дайте себе передышку, чтобы осмыслить и исправить ошибки или отпраздновать победы.

Обязательно придумайте награду для себя за выполнение какого-либо важного дела.

Здесь приведен очень краткий перечень упражнений для мотивации себя на улучшение собственного существования.

Одно ясно- начинать мотивировать себя на успех надо уже сегодня. А завтра уже можно пожинать плоды своей новой активной жизни.

Каждый может выбрать себе свой личный метод для мотивации. А, если интересно, читайте следующую книгу, из которой вы узнаете еще очень-очень много познавательного и занимательного.

Большинство людей когда жаждут богатства представляют себя такими Чапаевыми!

С шашкой наголо!

Сейчас! Буду генерировать идеи!

Сейчас! Мою идею заметят!

Открою секрет.

Ваши идеи уже по тысячу и одному разу перемусолили.

Откройте яндекс и напишите любую свою гениальную идею.

Даже если напишете что собираетесь бросаться говном с 3 го этажа в прохожих, бьюсь об заклад – даже такую сумасшедшую и никчемную идею кто то да озвучил.

Секрет в том, что идеи ничего не стоят.

Чего то стоит система реализации действий:

Продажи, маркетинг, систематизированные производственные процессы.

Только система – неважно какая – приносит результат на долгосрочном отрезке времени.

Остальное- бред! Идеи!

Они ничего не стоят.

Сейчас у любого пятикласника столько идей что мои уши завянут!

Всё ускоряется. Все обесценивается.

Важны системы.

Системы продаж.

Системы общения.

Системы производства.

Системы оптимизации. Рекламы.

Системы. И подсчёты!

Считай! Возьми оптимальный темп в котором ты можешь трудиться 12 -14 – 16 часов в сутки и делай! Трудись.

Да. Всё вышеперечисленное не означает, что шевелить

мозгами не надо.

Но идеи сами придут когда трудишься по 16 часов в сут-  
ки!

# Это надо уже сегодня! Замотивируй себя на успех!

Как живут современные люди? Все бегом, быстро- быстро, а то поезд уйдет, и "опять по шпалам".

А пешком по шпалам уже никому не в кайф. Хочется ехать в дорогом комфортабельном авто, обедать

в шикарных ресторанах, жить в замках с бассейном. Пока только переполненное метро, забытые

маршрутки, перекусы в третьесортных кафе и проживание в малометражах. Каждый день рутина, работа,

которая уже давно бесит, дома-неустроенный быт, вечно недовольный супруг, проблемы с детьми, каковые

ну никак не хотят к вам хотя бы прислушаться. Короче, скоро будет взрыв мозга от всех этих

бесконечных заморочек.

И вдруг, настает такой момент, что, как-то враз, вы впадете в ступор. Нет сил даже подняться с кровати

и выйти из дома. Силы иссякли, энергия на нуле, эмоции все выгорели. Возникает извечный русский вопрос:

"Кто виноват?" и "Что делать?" Ну ясно, что виновны все вокруг, они ужасные, довели вас до этого состояния.

Никто не хочет даже пожалеть или броситься на помощь! Как выбираться? Кто-то вообще не собирается

решать проблемы, плывет по течению и, в конце концов, сливается в такую лужу, что может из нее и не выплыть никогда. Другие, более здравомыслящие и активные, начинают карабкаться, буквально за волосы тащат себя из болота, вырывая себе клочья и морщась от боли. Надо сказать, что помочь можно и тем, и другим. Для первых нужна профессиональная помощь, или поддержка родных и близких, пока они хотя бы придут в себя. Дальше можно начинать и самим шевелиться, мотивировать себя на улучшение своей же жизни. А вторые начинают судорожно искать выход, т.к. уже не хотят жить по старому. Как начать новый, лучший этап своей жизни?

Главное, поставить себе реальные цели, простые или громадные неважно, и начать их осуществление.

Мечты надо изложить на бумаге, расставить приоритеты и назначить самому себе сроки для их реализации. Вести эти записи желательно регулярно, поощряйте себя. хвалите или ругайте. Словом, действуйте, влияйте на себя, на свои сильные и слабые точки т.к. никто лучше вас не знает собственную натуру.

Столько существует методик мотивации и самомотивации, что даже самый отъявленный лентяй сможет выбрать свои методы для повышения своей успешности.

Итак, мотивация-это что и с чем ее едят? Вы удивитесь,но это такой деликатес, что вам

неприменно понравится. Мотивация- это сила, которая побуждает к действию. Она может быть внутренней или внешней.

Внутренняя- это когда на действия человека влияют его собственные потребности и стремления, подкрепленные личными эмоциями.

Внешняя мотивация обуславливает действие на человека внешней среды, т.е. люди действуют в зависимости от обстоятельств.

Выбираем приемы мотивации и самомотивации.

В первую очередь, полюбите себя! Ведь если кого-то любишь, то горы свернешь ради этого человека, а уж для себя- то точно можно постараться.

Общайтесь только с позитивными людьми, исключите из своей жизни нытиков и пессимистов.

Сконцентрируйтесь на самом главном. Учитесь игнорировать то , что абсолютно не важно и мешает вам двигаться вперед.

Избавляйтесь от груза прошлых обид и ошибок. Анализируйте и идите только вперед, не оглядываясь.

Научитесь говорить "Нет" бесполезной трате времени, панике и депрессии.

Избегайте скептиков, пессимистов и откровенных энергетических вампиров.

Не отдавайте им свою светлую позитивную энергию.

Престаньте относиться к жизни слишком серьезно. Не надо так говорить: "Жизнь-это сложная штука"

Вселенная слышит вас и понимает все буквально. Хотите сложностей? А вот еще задачка,

в 100 раз сложнее, как и просили! Решайте теперь и не нойте!

Юмор и смех, веселые посиделки с друзьями, комедии и смешные передачи помогут вам предотвращать стрессы или облегчать их симптомы.

Умейте отвлекаться от шума и неудобств. Наведи порядок вокруг себя.

Создавайте такую обстановку, которая поможет вам сделать все быстро и качественно.

Старайтесь делать все сразу хорошо, чтобы без конца не возвращаться к этой теме и не

доводить себя и других до белого каления, лишь бы только

добиваться бесконечно идеала.

Остановитесь, похвалите себя. Дайте отдых, а дальше все будет еще лучше. Новый день принесет новые победы.

Заведите себе дневник, куда будете записывать свои достижения. Вы спокойно можете собой гордиться.

это будет стимулировать вас ставить более грандиозные планы и достигать результатов.

Можно также вести список своих неудач, это поможет избегать их в дальнейшем и не наступать на одни и те же грабли.

Никогда не бойтесь ошибаться, ведь плохой опыт можно тоже применять и идти вперед к новым свершениям.

Не бойтесь трудностей. Принимайте их как одну из составляющих будущего успеха.

Смотрите фильмы и передачи, которые смогу вас замотивировать на прогресс и процветание.

Найдите единомышленников и , в процессе соревновательности, добивайтесь еще больших результатов.

Не бойтесь говорить о своих целях публично. Наоборот, у вас еще больше возрастет

мотивация идти к своей цели и становиться успешнее и счастливее.

Для многих важнейшей наградой являются деньги. Это тоже хорошо, ведь получая материальное вознаграждение, вы можете качественно улучшить свою жизнь и благополучие своих близких.

А это ведет к моральному удовлетворению.

Для других слава и признание гораздо важнее, чем материальная выгода.

Нет лучше награды, чем знать, что твои достижения приносят людям колоссальную пользу.

Начинайте несколько проектов одновременно. Бывает, что переключаясь с одного на другой, можно найти самое верное решение для качественного результата.

Очень важно тренировать свое тело, мозг и душу.

Пробежки, физические упражнения, участие в спортивной жизни коллектива - все только на пользу.

Гуляйте на свежем воздухе, просвежайте свои мозги. Ведь им жизненно необходим кислород.

Для развития мозга полно тоже разных курсов, решения логических задач, кроссвордов, участие в конференциях, семинарах и т.п.

Развитие души- это способность любить все вокруг,действовать во благо себя и окружающего нас мира.

Искренне помогайте тем,кто в данный момент потерял ориентиры в жизни,занимайтесь благотворительностью, восхищайтесь прекрасными творениями классиков,любуйтесь красотой нашей природы,будьте счастливы сами и постарайтесь осчастливить хоть кого-то еще.Помните:"Душа обязана трудиться

И день и ночь,и день ,и ночь!"

Мотивируя себя на успешность ,изучайте опыт великих людей,которые добились всего сами

путем ежедневного труда.Учитесь у них,восторгайтесь их усердием и упорством.Читайте их цитаты

и конспектируйте для себя умные изречения.Все складывайте в копилку,обязательно пригодится в жизни.

Дайте себе передышку,чтобы осмыслить и исправить ошибки или отпраздновать победы.

Обязательно придумайте награду для себя за выполнение какого- либо важного дела.

Здесь приведен очень краткий перечень упражнений для мотивации себя на улучшение собственного существования.

Одно ясно- начинать мотивировать себя на успех надо уже сегодня.А завтра уже можно пожинать плоды своей

новой активной жизни.

Каждый может выбрать себе свой личный метод для мотивации. А,если интересно,читайте следующую книгу, из которой вы узнаете еще очень-очень много познавательного и занимательного.

# ПРАКТИКА

Это все обман что деньги делают с улыбкой – чаще это монотонный спокойный труд с уставшими глазами и грустью в них:

«Откуда взять денег»

Далее следует практическая часть книги – для того чтобы изменить своё мышление тебе надо в течение следующих 365 дней просто заполнять поля этой книги – а если ты купил электронную версию – то распечатай листы бумаги – 365 штук или перепиши их от руки – может и такое быть что у тебя вообще нет денег – тогда от руки.

**Выполняй задания четко.  
И безоговорочно. И твоя  
жизнь наполнится деньгами.  
Храни задание втайне**

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно

жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_

---

\_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые — отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно

жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно

жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые –

отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно

жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно

жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно

---

жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые — отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно

---

жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые — отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые — отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно

---

жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

---

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

---

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

---

Где найти богатых людей для своего окружения?

---

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

---

Ежевечернее заполнение отчета в 21—00

Сегодня я убрал из круга своего общения \_\_\_\_\_ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.